|  |
| --- |
| **Toxische Kommunikationspfeile erkennen und entgiften**  |
| **Rhetorische Taktiken**  | **Das soll erreicht werden**  | **So wehren Sie die Giftpfeile ab**  |
| Verunsichern durch * Imponiergehabe (Prahlen mit VIP-Beziehungen; übertrie­bene Fachsprache).
* langjährige Berufserfahrung („Als langjähriger Stufenleiter weiß ich genau, dass …“).
* Empörungsrituale („Wenn Sie das umsetzen, verletzen Sie auf das Übelste die Rechte von …“)
* ideologisches Positionieren („Typisch, dass Sie als Mitglied der X-Partei Inklusion in unserer Schule ablehnen!“)
* Divergenz zwischen Nachricht und Körpersprache (Sachverhalt ernst schildern, aber mit höhnischer Miene oder Blickkontakt zur Unterstützer-Gruppe)
 | * Aufwertung der eigenen Person bei Abwertung des Gegenübers
* Ich weiß mehr als Sie und habe mehr Kompetenzen.
* emotionaler Welleneffekt, um die Teilneh­mer zur Solidarisierung aufzurufen
* Spaltung in gegensätzliche Lager: alt und verknöchert gegen jung und fortschritt­lich
* Sei vorsichtig, ich kann „Intrige“!
 | * Nicht beeindrucken lassen und nach Details fragen.
* Den 1. Teil aufgreifen, dann auf die Sache selbst umleiten („Das mag sein, aber ...“).
* Bleiben Sie cool und lassen Sie den Auftritt ins Leere laufen.
* Lassen Sie sich nicht verunsichern! Verweisen Sie darauf, dass man Brücken bauen muss, um gemeinsam etwas zu erreichen. Erklären Sie den Brückenbau zu Ihrem Ziel. Damit punkten Sie auch moralisch.
* Mein Tipp für Sie: Schauen Sie bei Ihrer sachlichen Antwort ausschließlich die Unterstützer an.
 |
| Täuschen mit * Fake News und Behauptungen („An der Schule X hat das zu furchtbarem Ärger mit den Eltern geführt.“)
* Pseudo-Prognosen und -Statistiken („Wie Statistiken zeigen, wird die Einfüh­rung von Computern den Lernerfolg nicht erhöhen.“)
* Aufbau von emotionalem Druck („Wenn Sie uns dabei nicht unterstützen, brauchen wir gar nicht damit anzufan­gen.“)
* Andere vorschieben. („Auch unsere Elternschaft wird Ihren Vorschlag nicht gut heißen. Die Schüler erst recht nicht.“)
 | * Sach- und Fachkenntnisse des Gegen­übers durch nicht überprüfbare Behaup­tungen ins Wanken bringen
* die Expertise des Gegenübers in „Wissen­schaftler-Manier“ gering achten
* den Adressaten in die Appell-Falle locken
* den Kontrahenten als unfähig und unsen­sibel darstellen
 | * Fragen Sie nach der nauen Quelle und den Einzelheiten.
* Lassen Sie sich nicht von den emotiona­len Triggern einfangen! Fragen Sie auch hier nach der genauen Quelle und bitten Sie um Vorlage.
* Hüten Sie sich vor sofortiger Annahme. Schlagen Sie ein weiteres Gespräch in der Sache vor.
* Verweisen Sie darauf, dass Sie Gespräche mit Eltern und Schülern in der Sache führen werden, weil Ihnen deren Meinung wichtig ist.
 |
| Angreifen durch * Vorgetäuschte Schmeichelei („Sie als erfahrene Schulleiterin …“)
* Absprechen von Eignung („Wie man sieht, müssen Sie noch viel lernen.“)
* Offener Angriff auf die Person („Das haben Sie beim letzten Mal schon nicht hingekriegt!“)
 | * den vergifteten „Schneewittchen-Apfel“ überreichen
* offene Herabsetzung der Person
* destruktive Kritik zum Beweis, dass der Adressat nachweislich ungeeignet ist
 | * Retournieren Sie mit: „Gerade weil ich eine erfahrene …“
* „Sie haben mich offenbar missverstan­den, sonst würden Sie sich nicht so äußern.“
* Gehen Sie nicht auf das Niveau ein, sondern kehren Sie ohne Diskussion zur Sache zurück.
 |